



Working Paper 2022.1.2.15
- Vol 1, No 2

**ĐỀ XUẤT ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ PHÁT TRIỂN CHUỖI CUNG ỨNG
NÔNG SẢN TỪ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG ĐẾN
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

Phạm Trần Trúc Mai; Trần Nguyễn Ngọc Anh; Nguyễn Huỳnh Diệp Quyên¹

Sinh viên K59CLC - Kinh tế đối ngoại

Trần Đức Trí

Sinh viên K59E - Kinh tế đối ngoại

Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Nguyễn Thị Phương Chi

Giảng viên Bộ môn Kinh doanh - Thương mại quốc tế

Cơ sở II Trường Đại học Ngoại thương tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Tóm tắt

Chuỗi cung ứng nông sản tại Việt Nam nói chung và khu vực Đồng bằng sông Cửu Long nói riêng có nhiều điểm mạnh và tiềm năng phát triển, tuy nhiên còn bộc lộ nhiều điểm hạn chế chưa được giải quyết triệt để. Những biến động từ thị trường trong thời gian qua đã cho thấy rõ hơn mặt yếu kém trong việc liên kết các chủ thể tham gia chuỗi, dẫn đến hàng loạt các hậu quả nghiêm trọng, đặc biệt là vấn đề đứt gãy chuỗi cung ứng nông sản trong bối cảnh dịch COVID-19 vừa qua. Nhận thấy những lợi ích to lớn cũng như cơ hội từ việc áp dụng ứng dụng công nghệ hiện đại, cần thiết phải có một ứng dụng mà tại đó thông tin được tổng hợp một cách đồng bộ và chính xác từ hai bên nguồn cung và nguồn cầu; liên kết được thông tin về nhu cầu vận chuyển hàng hóa cả đường đi và đường về. Có như thế, tính hiệu quả, đồng bộ cũng như minh bạch trong chuỗi cung ứng hiện tại mới được nâng cao, điều này góp phần gia tăng giá trị của ngành cũng như cải thiện hình ảnh nông sản Việt trong nội địa cũng như thị trường quốc tế trong tương lai.

Từ khóa: Chuỗi cung ứng nông sản ngắn, ĐBSCL, nông sản, HTX/TL, ứng dụng.

**A PROPOSAL FOR THE TECHNOLOGICAL APPLICATION IN
DEVELOPING THE AGRICULTURAL SUPPLY CHAIN
FROM MEKONG RIVER DELTA TO HO CHI MINH CITY**

Abstract

The agricultural supply chain in Vietnam in general and Mekong River Delta in particular has an abundance of strengths and potential developments, however, it also reveals various weaknesses that are not solved properly. The recent market fluctuations have clearly demonstrated the

¹ Tác giả liên hệ, Email: nguyenhuyndiepquyen2011116541@ftu.edu.vn

shortcomings in the connection among involved parties in this agricultural supply chain, which leads to a mass of severe consequences, especially the disruption in the agricultural supply chain during the COVID-19 pandemic. Realizing the great benefits as well as opportunities from the application of modern technology, it is necessary to have an application where information is synchronously and accurately aggregated from both sides of the supplier and essential source of demand; disseminate the information of transportation needs on both routes. As a result, the effectiveness, synchronization as well as the transparency of the current supply chain are enhanced, which contributes to increasing the industry's value, along with improving the image of Vietnamese agricultural products in the domestic as well as international markets in the future.

Keywords: Short Food Supply Chains, Mekong river delta, agricultural products, cooperative/monger, application.

1. Lời mở đầu

Việt Nam là một đất nước đi lên từ nền nông nghiệp thô sơ, lạc hậu. Trong những năm trở lại đây, nền nông nghiệp Việt Nam đã chứng kiến sự tăng lên đáng kể về năng suất cũng như sản lượng các loại mặt hàng nông thủy sản chủ lực như lúa gạo, cà phê, cao su, cá tra, tôm sú,... Đóng góp cho những thành tựu này không thể không nhắc đến vai trò to lớn của khu vực Đồng bằng sông Cửu Long - trung tâm sản xuất nông nghiệp lớn nhất cả nước, đóng góp khoảng 90% sản lượng gạo, 65% sản lượng thủy sản và 70% sản lượng trái cây cho xuất khẩu cả nước (Báo Nhân dân, 2021). Trong những năm gần đây, khu vực ĐBSCL đã cho thấy sự chuyển dịch cơ cấu sản xuất, tập trung hướng đến đầu tư về mặt cơ chế, chính sách hỗ trợ cũng như những ứng dụng thành tựu khoa học, công nghệ hiện đại mới cho một số mặt hàng nông sản có thể mạnh. Đến cuối năm 2017, diện tích rau màu ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất tăng mạnh lên đến 230 nghìn ha với sản lượng hơn 4 triệu tấn, diện tích cây ăn trái toàn khu vực cũng tương tự, đạt gần 300 nghìn ha với sản lượng gần 4 triệu tấn/năm (Bộ NN&PTNT, 2020).

Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đã đạt được, nền nông nghiệp Việt Nam nói chung và ĐBSCL nói riêng đã và đang phải đối mặt với không ít những khó khăn, thách thức. Cụ thể, chuỗi cung ứng nông sản từ ĐBSCL đến TPHCM còn tồn tại nhiều điểm hạn chế lớn như chuỗi cung ứng dài gồm nhiều khâu, đối tượng trung gian tham gia làm chi phí bị đẩy lên rất cao; quy mô sản xuất người nông dân còn manh mún, nhỏ lẻ, chưa có sự hợp tác hiệu quả giữa các chủ thể tham gia giai đoạn sản xuất nông sản; sự phụ thuộc quá nhiều vào hệ thống thương lái dẫn đến tình trạng bị ép giá, gây nên sự bất hợp lý trong quá trình phân chia lợi nhuận cho các chủ thể tham gia trong chuỗi,.. Bên cạnh đó, hệ thống giao thông, cơ sở hạ tầng còn thấp khiến cho khâu vận chuyển nông sản vẫn còn nhiều điểm nút cản trở tối ưu hóa đường đi cũng như chi phí vận chuyển. Tất cả những vấn đề này càng trở nên trầm trọng hơn trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19, khi vấn đề cung cấp lương thực, thực phẩm cho cả thành phố là vô cùng cấp bách.

Hiện nay, chuyển đổi số luôn được khẳng định là một xu thế tất yếu cho mọi ngành hàng. Bộ trưởng Bộ Ngoại giao - Bùi Thanh Sơn nhấn mạnh nông nghiệp là một trong tám lĩnh vực ưu tiên chuyển đổi số trong “Chương trình chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030”. Chính vì lẽ đó, điều cấp thiết hiện tại là ngành nông nghiệp cần thực hiện số hóa trong khâu sản xuất và ứng dụng thương mại điện tử, sử dụng các kỹ thuật quản lý trong chuỗi cung ứng, từ đó có thể mang lại lợi ích cho các chủ thể tham gia (Trần Chí Dũng, 2021).

Mặc dù có những thành công nhất định nhưng tăng trưởng nông nghiệp Việt Nam vẫn còn nhiều tồn tại, [...] hoặc do tăng lượng lao động thô mà không phải là do tối ưu hóa các nguồn lực sản xuất hay ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất (Barker, Ringler, Nguyen, & Rosegrant, 2004; Huynh & Le, 2010; Nguyen & Goletti, 2001; Vu, 2009).

Cho đến thời điểm hiện tại, có khá nhiều những khó khăn tồn tại trong nền nông nghiệp, tuy nhiên cho riêng vùng châu thổ ĐBSCL lại không nhận được nhiều sự quan tâm, nghiên cứu, học tập chuyên sâu để giải quyết. Theo đó, cần thiết cần phải có một giải pháp mang tính ứng dụng thực thi cao, có khả năng lan rộng, đánh dần vào nhận thức của từng các chủ thể tham gia chuỗi, khuyến khích, hỗ trợ thay đổi tư duy, tận dụng những thế mạnh nguồn lực hiện có để đảm bảo một nền nông nghiệp mang tính hiệu quả, năng suất và chất lượng hơn. Vì vậy, bài nghiên cứu này viết ra với mục đích đào sâu và đồng thời đề xuất những giải pháp nhằm mang lại sự phát triển lâu dài cho nền nông nghiệp khu vực ĐBSCL.

2. Tổng quan về cơ sở lý thuyết

2.1. Chuỗi cung ứng nông sản ngắn (Short Food Supply Chains - SFSC)

Trong bài nghiên cứu, nhóm tác giả phân tích những nhân tố ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng ngắn (SFSC), vì mục đích nghiên cứu nhằm đề xuất giải pháp rút ngắn chuỗi cung ứng nông sản từ ĐBSCL đến TP. HCM.

Chuỗi cung ứng nông sản ngắn (SFSC) là một chuỗi cung ứng có ít trung gian tham gia, đôi khi người sản xuất phân phối sản phẩm trực tiếp tới tay người tiêu dùng, việc sản xuất và phân phối được diễn ra trên một phạm vi địa lý nhất định (Luane và cộng sự, 2018).

Sự phát triển đa dạng trong SFSC đã đạt được nhiều thành tựu đáng chú ý, có thể kể đến nhận thức của người tiêu dùng, khả năng sẵn sàng chi trả cũng như hiệu ứng tích cực trong hành vi của người nông dân. Thực tế, SFSC (bán hàng từ nhà vườn hay nền nông nghiệp được cộng đồng hỗ trợ) đã được nghiên cứu rộng rãi (Kneafsey et al., 2013), thu hút nhiều sự quan tâm và hỗ trợ học thuật (Moustier and Loc, 2013; Renting, 2003; Marsden et al., 2000).

Theo nghiên cứu, SFSC có 3 loại: chuỗi trực tiếp là chuỗi người sản xuất bán trực tiếp nông sản cho người tiêu dùng cuối cùng; chuỗi ngắn về khoảng cách không gian là chuỗi bán trong phạm vi gần hay tại địa phương của người sản xuất; chuỗi ngắn mở rộng là chuỗi thông qua các cửa hàng bán đặc sản địa phương hoặc cửa hàng bán sản phẩm hữu cơ (không tính phạm vi xa/gần) để bán cho người tiêu dùng (Marsden và cộng sự, 2000; Renting và cộng sự, 2003).

SFSC góp phần tăng cường sự tin tưởng xã hội, làm thay đổi và gắn kết giữa các chủ thể trong chuỗi. Ngoài ra, chuỗi đóng vai trò đáng kể trong sự tăng trưởng đối với nhu cầu chăm sóc sức khỏe bằng việc giảm thiểu các hóa chất, gia tăng chất lượng sản phẩm và đảm bảo tính công bằng cho các chủ thể (F. Galli và Brunori, 2013; Gunnar và cộng sự, 2019; Agata, 2019; Lucian, 2015; Tanasa (2015); Irene, 2016).

2.1.1. Các thành phần cơ bản trong chuỗi

Dựa vào các nghiên cứu, chuỗi cung ứng bất kỳ gồm 3 thành phần cơ bản: gồm hệ thống các thực thể và các kết nối giữa các thành viên trong chuỗi (Lambert, 1998); hay gồm toàn bộ con người, những vật thể hoặc sự kiện được gọi là các thành tố hoặc các nút (Một định nghĩa khác của Harland, 1996).

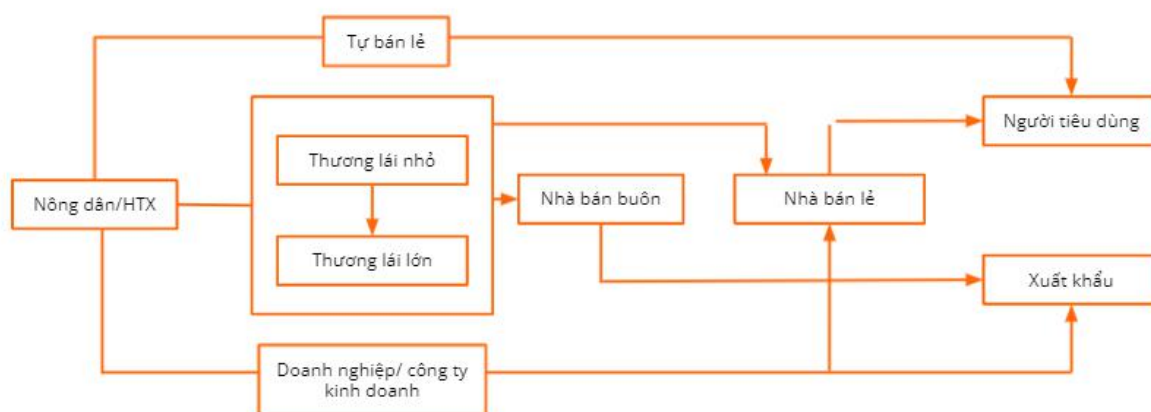
- Nhà cung cấp được xem như một thành viên bên ngoài - có năng lực sản xuất không giới hạn (Huỳnh Thị Thu Sương, 2012).

- Nhà cung cấp dịch vụ là những tổ chức cung cấp dịch vụ cho nhà sản xuất, nhà phân phối, nhà bán lẻ và khách hàng. Nhà cung cấp dịch vụ có những chuyên môn và kỹ năng đặc biệt ở một hoạt động riêng biệt trong chuỗi cung ứng. Chính vì thế, họ có thể thực hiện những dịch vụ này hiệu quả hơn và với mức giá tốt hơn so với chính các nhà sản xuất, nhà phân phối, nhà bán lẻ hay người tiêu dùng làm điều này (Nguyễn Thị Huyền, 2021).

- Nhóm tiêu thụ: Những khách hàng hay người tiêu dùng là những người mua và sử dụng sản phẩm (Huỳnh Thị Thu Sương, 2012).

2.1.2. Kênh phân phối

Dòng sản phẩm/dịch vụ (còn được gọi là dòng chảy vật lý – Physical Flow) là dòng chảy không thể thiếu trong chuỗi, đi từ các nhà cung cấp đầu tiên đến người tiêu dùng (end to end) (Christopher, 2006). Hình thức tổ chức sản xuất chính trong nông nghiệp ở Việt Nam là nông hộ, chiếm 90% tổng diện tích sản xuất nông nghiệp (Nhóm Ngân hàng Thế giới, 2016).



Nguồn: SCAP-IPSARD, 2021

2.2. Mặt hàng nông sản

2.2.1. Khái niệm

Nông sản là những sản phẩm hoặc bán thành phẩm của ngành sản xuất hàng hóa thông qua việc gây trồng và sự phát triển của cây trồng. Nông sản hàng hoá (cash crops) là khái niệm dùng để chỉ các loại nông sản mà người nông dân sản xuất ra với mục đích bán ra thị trường.

Theo Hiệp định về Nông nghiệp (Agreement on Agriculture) của WTO năm 2009, sản phẩm nông sản bao gồm các loại hàng hóa có nguồn gốc từ hoạt động nông nghiệp như: (1) các sản phẩm nông nghiệp cơ bản như lúa gạo, bột mì, sữa, động vật sống, cà phê, hồ tiêu, hạt điều, chè, rau quả tươi, vv... (2) Các sản phẩm phái sinh như bánh mì, bơ, dầu ăn, thịt,... (3) Các sản phẩm được chế biến từ sản phẩm nông nghiệp như bánh kẹo, sản phẩm từ sữa, xúc xích, rượu, thuốc lá, bông xơ, da động vật thô,...

2.2.2. Đặc điểm mặt hàng nông sản tươi

Đối với người tiêu dùng ở thị trường châu Á, tươi gần như đề cập tới thực/động vật sống. Những sản phẩm được dự trữ trong 1 giai đoạn đều khiến cho chúng không còn là “tươi” (Figuié, 2004).

Nông sản cung ứng có rõ tính chất thời vụ, chất địa phương, vùng. Thêm vào đó, nông sản dễ hư hỏng và do sản xuất công nghiệp, nông sản có nguy cơ nhiễm dư lượng kháng sinh, thuốc bảo vệ thực vật, làm giảm chất lượng nông sản và làm mất an toàn thực phẩm (Đoàn Tranh, 2020)

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thu thập dữ liệu

Trong quá trình nghiên cứu, nhóm đã sử dụng các nguồn thông tin sơ cấp và thứ cấp để làm cơ sở cho bài viết. Về nguồn thông tin sơ cấp, nhóm nghiên cứu đã tiến hành thực hiện khảo sát, phỏng vấn sâu với các đối tượng liên quan đến chuỗi cung ứng nông sản từ ĐBSCL đến TP. HCM bao gồm HTX/TL, chủ phương tiện vận tải nông sản và các chủ cửa hàng bán nông sản ở TP.HCM. Cụ thể, nhóm nghiên cứu đã tiến hành phỏng vấn trực tiếp 13 đại diện liên minh các HTX nông nghiệp qua Zalo và 30 tài xế xe tải hoạt động ở các nhóm Facebook (Xe tải tìm hàng, Hội anh em xe tải miền nam,...) thông qua các cuộc gọi điện trực tiếp. Đối với các chủ cửa hàng, sạp bán nông sản ở TP. HCM, nhóm đã thu về 32 mẫu đơn khảo sát online và phỏng vấn sâu qua điện thoại. Những thông tin với các đối tượng trên là nguồn thông tin đầu vào quan trọng để phân tích được những vấn đề đang tồn tại. Ngoài ra, nhóm nghiên cứu còn thu thập các thông tin thứ cấp về thực trạng chuỗi này thông qua các báo cáo, thống kê từ các cơ quan ban ngành Nhà nước.

3.2. Phân tích dữ liệu

Sau khi tổng hợp được thông tin khảo sát trực tiếp qua điện thoại đối với Chủ tịch/Phó Chủ tịch Liên minh HTX và các người tài xế xe tải, các form khảo sát online đối với chủ cửa hàng, nhóm nghiên cứu đã sử dụng phương pháp thống kê để tổng hợp và phân loại các thông tin theo cùng một nhóm. Sau khi được thống kê và tổng hợp, thông tin được nhóm nghiên cứu rút ra nhận xét bằng phương pháp mô tả.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thực trạng quá trình vận chuyển nông sản từ ĐBSCL đến TP. HCM

● **Khảo sát các tài xế chạy xe tải chở nông sản ở khu vực ĐBSCL**

STT	Các tiêu chí	Kết quả
1	Tỷ lệ tài xế chạy chở nông sản	12/30 (40%) chỉ chở hàng nông sản. 9/30 (30%) chỉ chở hàng công nghiệp. Còn lại chở luân chuyển cả hai
2	Nguồn tìm đơn hàng vận tải	6/30 (20%) qua các mối quen 12/30 (40%) qua trung gian môi giới 9/30 (30%) chạy cố định cho các công ty vận tải Còn lại tìm qua các group kết nối vận tải online
3	Tỷ lệ tài xế khó tìm được đơn hàng	70% gặp khó khăn 30% khá ổn định do chạy cố định cho các công ty
4	Tỷ lệ xe bị rỗng chiều về	29/30 (96.7%) xe rỗng chiều về Còn lại nhận chở hàng về cho các mối quen ở ĐBSCL
5	Thời gian để tài xế tìm hàng lấp đầy xe ở chiều về	2-3 tiếng (tài xế gọi điện một số bên quen biết để tìm kiếm thông tin nhu cầu hàng đồng thời cũng đăng bài viết lên các hội nhóm Facebook nhưng kết quả mang lại còn thấp)
6	Tỷ lệ sẵn sàng tham gia các sàn giao dịch vận tải	56.6% đồng ý tham gia và có khả năng trả phí ở mức vừa phải (2% - 3% giá trị đơn hàng) 33.3% sẽ không tham gia vì đã có nguồn hàng chạy sẵn 10% không tham gia vì các lý do khác
7	Các mong muốn của tài xế khi tham gia sàn giao dịch vận tải	Phí dịch vụ ở mức hợp lý (2-3%) Số lượng chuyển ghép phải nhiều Có nhiều chính sách, điều khoản bảo vệ lợi ích của tài xế
8	Đánh giá mô hình ứng dụng	66.7% đánh giá tính khả thi cũng như tiềm năng của ứng dụng

Bảng 1. Kết quả phỏng vấn sâu các tài xế chạy ở ĐBSCL

Nguồn: Nhóm tác giả nghiên cứu

Theo như kết quả khảo sát đối với 30 tài xế chạy xe tải ở khu vực ĐBSCL, những vấn đề về tìm kiếm các chủ hàng là vô cùng khó khăn đặc biệt trong tình trạng Covid-19. 70% các tài xế được phỏng vấn cho rằng họ tìm được các nguồn hàng nhận chở qua trung gian (người quen, môi giới,..). Chính vì thông qua những trung gian không ổn định và nhất thời như vậy nên việc có được nguồn hàng ổn định là vô cùng khó và đặc biệt trong tình trạng xã hội giãn cách như hiện tại. Ngoài ra, khi đã đến TP. HCM, ở chiều về tài xế do thiếu các nguồn liên kết thông tin nên cũng gặp khó khăn trong việc tìm hàng chiều về. Cụ thể, 29/30 (~96,7%) tài xế trả lời phỏng vấn cho rằng việc rỗng chiều về là không thể tránh khỏi. Trên thực tế, các cá nhân được phỏng vấn cho rằng họ mất khoảng 2-3 tiếng để có thể kết nối với số lượng ít hàng chiều về thông qua điện thoại cho các bên quen biết). Điều này đã không tối ưu được tần suất sử dụng xe tải cũng như chi phí logistics.

Ngoài ra, theo Thời Báo Tài Chính Việt Nam (2017), các chi phí khiến giá cước vận tải đường dài cao là nhiên liệu (chiếm 35 - 50%), nhân công (chiếm 15 - 20%), phí cầu đường, vật tư phụ tùng,... Quy mô của các doanh nghiệp vận tải nhỏ, không tổ chức được mạng lưới kinh doanh liên kết, không có kênh thông tin để trao đổi, nên tỷ lệ xe chạy rỗng cao và hệ số lợi dụng trọng tải thấp. Vì vậy, trong các nhóm tài xế trên Facebook, đến khoảng 60% là bài viết về nhu cầu ghép chuyến với nhau (nhóm tác giả nghiên cứu). Từ đây, có thể thấy có một nhu cầu lớn về liên kết thông tin.

4.2. Thực trạng mua bán nông sản của các HTX ở ĐBSCL

• Khảo sát các Chủ tịch/Phó Chủ tịch liên minh HTX nông nghiệp ở khu vực Đồng bằng sông Cửu Long

STT	Các tiêu chí	Kết quả thu được
1	Loại nông sản sản xuất chính	Lúa gạo, khoai, chanh, các loại trái cây (khóm, măng cầu, mít, xoài,..)
2	Kênh thu mua nông sản chính	Thông qua thương lái là chính Còn lại là các doanh nghiệp thu mua theo hợp đồng
3	Tính nghiêm trọng của tình trạng ép giá của thương lái đối với người nông dân	85% đồng ý vẫn còn tình trạng ép giá mặc dù đã được các liên minh HTX đã giúp đỡ bằng cách giới thiệu cho những kênh tiêu thụ khác.
4	Khả năng sử dụng công nghệ của các HTX	Rất hạn chế mặc dù đã được các liên minh HTX tập huấn phương thức bán hàng trên mạng, trên sàn giao dịch thương mại
5	Vai trò của thương lái trong chuỗi cung ứng nông sản	Có 2 loại thương lái: - Thu mua về tự chế biến và tìm nguồn tiêu thụ - Thu mua về bán lại cho doanh nghiệp, cho các thương lái tại chợ đầu mối (chủ yếu)
6	Phương tiện vận chuyển nông sản	Hầu hết là xe tải (92%) Ghe, tàu cho mặt hàng lúa, gạo (đội ghe lớn ở tỉnh An Giang)
7	Cách thức vận chuyển nông sản	Hầu hết các thương lái lớn có phương tiện vận tải riêng Các HTX không có phương tiện riêng, phải thuê các môi xe quen nếu lượng hàng lớn, nếu lượng hàng ít thì gửi chành xe

Bảng 2. Kết quả khảo sát liên minh HTX tại các tỉnh

Nguồn: Nhóm tác giả nghiên cứu

Thực tế khảo sát các đại diện liên minh HTX tại 13 tỉnh khu vực ĐBSCL cho thấy 85% người nông dân bán hàng nông sản của mình qua các thương lái. Mặc dù liên tục bị các trung gian thương lái ép giá để hưởng lợi cho mình nhưng người nông dân vẫn duy trì thói quen bán qua cho các thương lái này. Trong những năm gần đây, đại diện HTX cho rằng họ đã có những biện pháp để thúc đẩy sự chủ động của người dân trong việc tìm đầu ra cho các loại nông sản

của mình. Tuy nhiên, tính ứng dụng của các giải pháp chưa thực sự cho thấy sự thay đổi rõ rệt. Nguyên nhân phần chính là do tập tính lâu đời của người dân nơi đây khó có thể thay đổi nhanh chóng và hiệu quả. Đối với hình thức vận chuyển nông sản, đại diện của HTX cho rằng 92% các loại nông sản được vận chuyển bằng xe tải đối với các loại nông sản ngắn ngày. Việc tìm kiếm phương tiện vận tải cho chuyển hàng của mình không gặp khó khăn. Thương lái lớn thường có sẵn đội xe riêng của mình. Còn về các thương lái nhỏ và HTX, với lượng hàng lớn, họ sẽ thuê ngoài những mối quen; với lượng hàng nhỏ sẽ gửi chành xe. Tuy nhiên, xét về hướng lâu dài, họ đều mong muốn có thể tiếp cận được nhiều sự lựa chọn hơn về giá cước cũng như loại xe phù hợp với mặt hàng nông sản của mình.

4.3. Thực trạng mua bán nông sản của các cửa hàng, sạp bán lẻ tại TP. HCM

- Khảo sát qua form đối với các cửa hàng, sạp bán nông sản ở TP. HCM

STT	Các tiêu chí	Kết quả
1	Đối tượng tham gia khảo sát	60.6% là chủ quày, sạp bán nông sản tại chợ 27.3% là chủ cửa hàng bán lẻ nông sản tại khu dân cư Còn lại là chủ cửa hàng bán sỉ nông sản, gánh bán ngoài đường, công ty thu mua và kinh doanh nông sản, chủ bán hàng tại nhà
2	Nguồn nông sản đầu vào	63.6% mua từ chợ đầu mối, cửa hàng bán sỉ nông sản 27.3% mua qua trung gian (thương lái) 6.1% mua trực tiếp từ người nông dân/HTX Còn lại là trồng tại nhà
3	Vận chuyển nông sản	66.7% người khảo sát sử dụng phương tiện vận tải riêng đến nơi thu mua 18.2% người khảo sát được bên bán gửi hàng trực tiếp đến (tiền hàng bao gồm cước xe) 9.1% người khảo sát được bên bán gửi hàng trực tiếp đến (tiền hàng không bao gồm cước xe) 6.1% người khảo sát thuê xe để chở hàng về
4	Khả năng sử dụng công nghệ	54.5% không rành lắm, chỉ biết cơ bản trong việc sử dụng điện thoại thông minh và các ứng dụng công nghệ 39.4% khá rành trong việc sử dụng điện thoại thông minh và các ứng dụng công nghệ 6.1% không có điện thoại thông minh
5	Đánh giá mô hình ứng dụng	57.6% Có, sẵn sàng tham gia nếu nền tảng cung cấp lượng thông tin chất lượng và thu phí tham gia phù hợp 39.4% Không, vẫn ưa chuộng lấy hàng từ các bên môi trung gian hoặc các chợ đầu mối 3% Sẽ tham gia nếu có điện thoại thông minh
6	Khó khăn đối với mô hình sử dụng ứng dụng	57.6% cho rằng khó thỏa thuận, liên hệ để mặc cả giữa các bên 54.5% cho rằng nguồn cung hiện tại vẫn đề xuất giá hấp dẫn hơn 48.5% lo ngại các thao tác trên ứng dụng sẽ phức tạp 45.5% lo ngại nguồn cung không ổn định 39.4% lo ngại ảnh hưởng tới lợi nhuận

Bảng 3. Kết quả khảo sát qua form đối với cửa hàng bán nông sản ở TP. HCM

Nguồn: Nhóm tác giả nghiên cứu

Trong quá trình khảo sát 33 cửa hàng bán nông sản ở TP. HCM, 63.6% cho biết họ nhập lượng hàng bán hàng ngày qua chợ đầu mối để mua hàng về bán và 27.3% là thông qua trung gian (thương lái). Vì các đối tượng điền form khảo sát ở TP. HCM - nơi có công nghệ phát triển nên phần lớn chủ cửa hàng có khả năng sử dụng các nền tảng công nghệ trong quá trình mua hàng hóa online. Ngoài ra, khi được hỏi về lý do tại sao không mua nông sản trực tiếp từ người nông dân, 57.6% cho rằng khó thỏa thuận, liên hệ để mặc cả giữa các bên, 54.5% cho rằng nguồn cung hiện tại vẫn đề xuất giá hấp dẫn hơn, hay thay đổi giá trong quá trình bán, 48.5% lo ngại các thao tác trên ứng dụng sẽ phức tạp, còn lại là các lo ngại về sự ổn định của nguồn cung và tiền phí sử dụng ứng dụng.

4.4. Điểm mạnh và điểm yếu của chuỗi cung ứng nông sản truyền thống từ ĐBSCL đến TP. HCM

Từ những dữ liệu thu thập được ở trên, có thể rút ra một số nhận xét về chuỗi cung ứng nông sản từ ĐBSCL đến TP. HCM như sau:

4.4.1. Điểm mạnh

Thứ nhất, hệ thống tổ chức của chuỗi cung ứng truyền thống đang diễn ra theo đúng tập quán xưa nay của các chủ thể, có sự phân chia nhiệm vụ rõ ràng, và mỗi chủ thể đều có nhiều kinh nghiệm trong thực hiện nhiệm vụ đó, tối đa hóa năng suất của mình.

Thứ hai, các chủ thể tham gia chuỗi hầu hết đều nhận thức được tầm quan trọng cũng như lợi ích to lớn của việc ứng dụng công nghệ trong đời sống. Bên cạnh đó là các chủ trương, chính sách của nhà nước đối với việc thúc đẩy nhanh quá trình áp dụng công nghệ vào đời sống hàng ngày của mỗi người dân cũng là một nền tảng vững chắc để các chủ thể có thể dễ dàng bắt kịp xu thế, yêu cầu mới.

4.4.2. Điểm yếu

Thứ nhất, chuỗi cung ứng nông sản dài, gồm nhiều khâu trung gian dẫn đến tình trạng giá nông sản bị òn lên nhiều lần, trong khi giá mua tại vườn không cao. Trên thực tế, gần 90% đối tượng thu mua của hộ nông dân là hệ thống các thương lái, điều này dẫn đến sự bất hợp lý trong việc phân chia lợi nhuận các chủ thể tham gia chuỗi, trong đó người nông dân luôn luôn là đối tượng chịu thiệt thòi nhiều nhất. Cụ thể, người nông dân thường xuyên phải chịu tình trạng bị ép giá nặng nề bởi thương lái. Nhưng hậu quả lớn nhất chính là sự gia tăng rất lớn chi phí thương mại trong các khâu trung gian trong chuỗi dẫn đến hàng hóa khi đến tay người tiêu dùng cuối cùng bị òn lên từ 3-4 lần so với giá gốc được mua tại nhà vườn. Nếu xét đến tình hình thị trường hiện nay, khi Việt Nam đã là quốc gia tham gia ký kết các FTA thế hệ mới như CPTPP, EVFTA,.. thì Việt Nam phải chấp nhận cam kết không bảo hộ và tuân thủ theo các tiêu chuẩn của các quốc gia thành viên và thị trường thế giới. Chính xu hướng này đã đặt ra yêu cầu cao hơn cho nền nông nghiệp Việt Nam phải chấp nhận cạnh tranh công bằng với các mặt hàng ngoại nhập ở thị trường trong nước. Nếu nông sản Việt mất đi ưu thế về giá như vậy, khả năng cao là các mặt hàng do chính người Việt sản xuất sẽ “thua trận” ngay trên chính sân nhà của mình. Bên cạnh hậu quả về mặt chi phí, chính việc có quá nhiều trung gian tham gia vào chuỗi đã khiến cho quá trình truy xuất nguồn gốc sản phẩm gặp nhiều cản trở, điều này dẫn đến tính minh bạch cũng như tính hệ thống của dữ liệu thông tin về hàng hóa trên thị trường gặp phải nhiều bất cập.

Về nỗ lực từ Nhà nước, cũng đã có nhiều biện pháp được đề ra để thúc đẩy mô hình chuỗi cung ứng nông sản ngắn, bao gồm một số văn bản chính sách quan trọng như Quyết định số 23/QĐ-TTg, Nghị định 98/2018/NĐ-CP,... Tuy nhiên, việc thực thi còn gặp nhiều bất cập khi vấn đề này còn chưa được chú trọng đầu tư và thiếu cơ quan đứng ra chịu trách nhiệm quản lý.

Thứ hai là sự thiếu liên kết thông tin giữa bên sản xuất là các hộ nông dân/HTX với thị trường. Bên cạnh việc chú trọng đầu tư vào khâu sản xuất, các hộ nông dân/HTX vẫn chưa thực sự nhận thức rõ được tầm quan trọng của việc nắm bắt được các tín hiệu từ thị trường để từ đó định hướng sản xuất theo đúng nhu cầu của thị trường về cả chất lượng và số lượng. Điều này dẫn đến tình trạng dễ thấy là những thông điệp “giải cứu nông sản” xảy ra hằng năm theo chu kỳ mà không có bất kỳ một giải pháp toàn diện và đồng bộ nào được thực hiện. Tình trạng “được mùa rớt giá, được giá mất mùa” gây ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập người nông dân cũng như hình ảnh nông sản Việt trong mắt người tiêu dùng nội địa và cả thị trường xuất khẩu.

Thứ ba, việc ứng dụng công nghệ thông tin trong định hướng sản xuất và kết nối cung - cầu trong chuỗi cung ứng hiện nay còn rất hạn chế mặc dù đa số các liên minh HTX đã được tập huấn phương thức bán hàng trên mạng và các sản phẩm giao dịch thương mại điện tử. Nguyên nhân chủ yếu là do tập quán xưa nay chỉ chăm lo sản xuất, việc tiếp cận với các thiết bị công nghệ gặp nhiều khó khăn và mất thời gian ở giai đoạn đầu, cùng với việc chưa nhận thấy rõ tác động to lớn từ công nghệ và tính thích ổn định, an nhàn của người nông dân đã làm cho việc sử dụng công nghệ chưa thực sự phổ biến và cũng không bền vững khi đã được đưa vào thử nghiệm bước đầu.

Thứ tư, chuỗi cung ứng nông sản tại TP. HCM còn phụ thuộc nhiều vào các nguồn cung qua kênh phân phối truyền thống. Các chợ đầu mối và chợ truyền thống vốn là đầu ra của hơn 70% lượng nông sản cung cấp cho TP. HCM. Khi dịch lây lan, hầu hết các khu chợ này đều bị tạm đóng cửa làm gia tăng gánh nặng cung ứng của các kênh phân phối hiện đại như các siêu thị lớn nhỏ trong thành phố vốn chỉ chiếm chưa đến 30% (Bộ Công Thương, 2021), kết quả là dẫn đến tình trạng đứt gãy cung - cầu một cách nghiêm trọng như vừa qua.

5. Giải pháp, kiến nghị

Qua quá trình nghiên cứu dữ liệu sơ cấp và thứ cấp, nhóm tác giả đề xuất một ứng dụng cho phép bên cung (các HTX/TL tại ĐBSCL) đăng tải thông tin nông sản, kết nối với bên cầu (các cửa hàng bán lẻ, sạp ở các khu dân cư tại TP. HCM) và kết nối các bên với chủ phương tiện vận tải, góp phần rút ngắn chuỗi cung ứng truyền thống, làm tăng giá trị nông sản, giảm chi phí phát sinh không cần thiết.

Ứng dụng sẽ tham gia vào phần lớn chuỗi cung ứng nông sản từ ĐBSCL đến TP. HCM với ba giai đoạn sau: (1) giai đoạn kết nối đơn hàng và liên hệ vận chuyển, (2) giai đoạn vận chuyển nông sản liên tỉnh, (3) giai đoạn vận chuyển từ điểm tập kết ở TP. HCM đến các cửa hàng, sạp ở khu vực dân cư và (4) giai đoạn vận chuyển chiều về từ TP.HCM về ĐBSCL.

5.1 Giai đoạn kết nối đơn hàng

HTX/TL sau khi hoàn tất thu mua nông sản tại vườn sẽ đăng bán các sản phẩm. Khi đó, các chủ cửa hàng sẽ lên ứng dụng tham khảo và tiến hành đặt hàng theo nhu cầu của mình. Khi 2 bên đã thống nhất với nhau về lượng nông sản giao dịch, HTX/TL tiến hành tìm kiếm phương tiện vận tải để vận chuyển hàng hóa. Tại giai đoạn này, ứng dụng đề xuất thời gian vận chuyển và giá cước dự tính để HTX/TL tự do lựa chọn theo nhu cầu của mình.

Nếu xe tải với trọng lượng lớn không đi thẳng được đến các cửa hàng tại TP. HCM thì ứng dụng cũng thông báo cho HTX/TL có thể tiến hành đặt trước xe tải hạng nhẹ tại TP. HCM để xe có thể tập kết đúng giờ.

5.2. Giai đoạn vận chuyển từ ĐBSCL đến TP.HCM

Về giá cước, hai bên tiến hành thỏa thuận dựa trên bảng chi phí do app đề xuất (có thể chênh lệch 30%). Sau đó, hàng nông sản được đăng ký vận chuyển sẽ được đưa đến địa điểm được thỏa thuận giữa bên HTX/TL và tài xế. Dựa vào tính năng gợi ý lộ trình tối ưu và dự báo ùn tắc, tài xế chọn được quãng đường tốt nhất.

5.3. Giai đoạn từ các bãi tập kết đến các cửa hàng ở khu dân cư

Nếu trọng tải xe và thời gian giao hàng nằm trong khung cho phép lưu thông nội đô, các xe này sẽ chạy thẳng đến các cửa hàng. Trong trường hợp cần phân ra nhiều chuyến nhỏ hơn để giao đến từng cửa hàng, xe sẽ tập kết tại các chợ đầu mối (chợ Thủ Đức, chợ Bình Điền, chợ Hóc Môn) mà tại đó, tài xế đã được đặt chuyến trước đó sẽ có mặt và tiến hành giao hàng đến các cửa hàng.

5.4. Giai đoạn chiều về từ TP. HCM về ĐBSCL

Trước khi xe chạy tại ĐBSCL, tài xế đăng tải thông tin bắt đầu hành trình và app cập nhật thời gian, địa điểm xe/ghe dự kiến có mặt tại TP. HCM. Người dân hoặc chủ hàng cần ký gửi hàng chiều từ TP. HCM đến ĐBSCL nắm bắt thông tin này và thực hiện ký gửi.

6. Những giá trị mà ứng dụng mang lại cho các chủ thể

• Đối với HTX/TL

Nhờ có ứng dụng, HTX/TL có thể linh hoạt, chủ động trong việc tìm kiếm nguồn cầu cho nông sản của mình ở TP. HCM. Điều này sẽ góp phần nâng cao thu nhập của người nông dân và cải thiện chất lượng nông sản của họ. Quá trình bán nông sản trực tiếp cho nguồn cầu, nông sản của người dân sẽ không còn bị ép giá như trước đây. Ngoài ra, quá trình HTX/TL đăng bán sản phẩm của mình, nếu chất lượng nông sản tốt và đạt chuẩn, giá trị, hình ảnh nông sản của mình sẽ được gia tăng trên diện rộng.

• Đối với chủ cửa hàng, sạp bán nông sản

Việc kết nối trực tiếp với nhiều nguồn cung nông sản tại ĐBSCL giúp cho các chủ cửa hàng, sạp có nhiều hơn sự lựa chọn về chủng loại cũng như giá cả cho nguồn hàng của mình. Từ đó, tăng thu nhập cũng như khả năng cạnh tranh so với các cửa hàng, sạp hoạt động theo cách truyền thống. Ngoài ra, việc bỏ bớt các khâu, đối tượng trung gian không cần thiết cũng một phần giúp tăng chất lượng, độ tươi ngon của hàng hóa khi đến tay người tiêu dùng.

• Đối với chủ phương tiện

Ứng dụng đã góp phần giải quyết vấn đề liên kết thông tin cho chủ phương tiện. Nếu trước đây, phần lớn họ phải nhờ qua các trung gian giới thiệu đến chủ hàng, giờ đây, nhờ có nền tảng công nghệ này, chủ phương tiện có sự lựa chọn đa dạng về nguồn hàng nông sản nhận chở. Điều này cũng giúp cho chủ phương tiện tối ưu hóa một chuyến chở nông sản nhờ tăng tỷ lệ lấp đầy xe. Ngoài ra, chủ phương tiện có khả năng rút ngắn quãng đường đi của xe nhờ thuật toán tối ưu hóa đường đi mà ứng dụng cung cấp.

• Đối với xã hội

Ứng dụng giải quyết được bài toán khó trong chuỗi cung ứng nông sản từ ĐBSCL đến TP.HCM, đảm bảo được nguồn cung lương thực cho toàn thành đặc biệt trong bối cảnh dịch bệnh vẫn còn đang tiếp diễn ở hiện tại. Với những chủ thể tham gia vào ứng dụng, họ sẽ nâng cao được hiệu suất công việc của mình và gia tăng thêm được thu nhập trung bình. Trên hết, sự liên kết chặt chẽ giữa các chủ thể không chỉ tối ưu chi phí logistics còn giúp chuỗi cung ứng tinh gọn và hiệu quả hơn.

7. Kết luận

Bài báo cáo nhằm mục tiêu tiếp tục đào sâu nghiên cứu và đề xuất giải pháp mang mô hình tích hợp công nghệ giải quyết các vấn đề bất cập trong chuỗi cung ứng nông sản từ ĐBSCL đến TP. HCM hiện tại. Từ những dữ liệu sơ cấp với mẫu tuy không nhiều nhưng phần nào cũng cho thấy sự trùng khớp với các dữ liệu thứ cấp mà nhóm nghiên cứu tham khảo.

Một lợi thế không thể không nhắc đến là sự phù hợp của giải pháp với các chủ trương, chỉ đạo của các bộ ngành. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn hiện nay đang đẩy mạnh việc liên kết chuỗi giá trị cho sản phẩm nông nghiệp, trong đó kết nối cung cầu cho nhóm đối tượng HTX là một nhiệm vụ cấp bách và lâu dài. Do đó, giải pháp hoàn toàn có thể tận dụng được sự ủng hộ cũng như sự hỗ trợ về cơ chế, thủ tục của các cơ quan quản lý nhà nước.

Tuy nhiên trên thực tế, giải pháp này cũng nhận thức khó khăn nhất định trong việc triển khai ban đầu. Cụ thể, các đối tượng tham gia nền tảng là hộ nông dân/ HTX, tiểu thương, chủ quầy, sạp, cửa hàng bán lẻ cho thấy khả năng hạn chế trong các thao tác sử dụng ứng dụng trên điện thoại thông minh. Bên cạnh đó, những vấn đề về pháp lý và bảo mật thông tin là một đáng để lưu ý. Việc nhận ra và nỗ lực giải quyết những khó khăn nêu trên giúp cho giải pháp có thể ngày càng được hoàn thiện, có khả năng phục vụ và mang lại lợi ích cho khách hàng nói riêng và toàn xã hội nói chung.

Tài liệu tham khảo

Bộ Công Thương (2019), “Báo cáo Logistics Việt Nam 2019-Logistics: Nâng cao giá trị nông sản”, *NXB Công Thương*, Available at: <https://gosmartlog.com/wp-content/uploads/2019/12/Bao-cao-logistics-viet-nam-2019.pdf>/ (Accessed 9 October 2021).

Bùi, N., Vũ, N., Lê, H., Trần, C. & Đỗ, G., 2021, “Kinh nghiệm phát triển chuỗi cung ứng ngắn của Hungary và Pháp”, [online] *File.vnua.edu.vn*, Available at: <https://file.vnua.edu.vn/data/39/documents/2021/01/28/btvkhoakt/11-kinh-nghiem-phap-hungary-chuoi-cung-ung-ngan-hang-nong-san.pdf> (Accessed 19 October 2021).

Cadilhon, J., Moustier, P., Poole, N., Phan, T. & Fearne, A., (2021), “Traditional vs. Modern Food Systems? Insights from Vegetable Supply Chains to Ho Chi Minh City (Vietnam)”, [online] *Eng.auth.gr*, Available at: <https://www.eng.auth.gr/mattas/foodima/pdf1.pdf>, (Accessed 19 October 2021).

Đoàn, T., (2020), “Đặc điểm của sản xuất và kinh doanh nông sản của nông dân Việt Nam”, *Trường Đại học Duy Tân*, Available at: https://kqtkd.duytan.edu.vn/uploads/f100d828-f9f2-423e-988e-a31f226ec046_dacdiemsanxuatnongsandoantranh.pdf, (Accessed 20 October 2021).

Đỗ, H., (2021), “Mở ra không gian mới cho sản xuất và tiêu thụ nông sản”, [online] *baodientu.chinhphu.vn*, Available at: <http://baochinhphu.vn/Chinh-sach-va-cuoc-song/Mo-ra-khong-gian-moi-cho-san-xuat-va-tieu-thu-nong-san/444870.vgp>, (Accessed 1 October 2021).

Gérard, P., C.& Marshall, F. (2000), “Supply chain inventory management and the value of shared information,” *Manage. Sci.*, vol. 46, no. 8, pp. 1032–1048.

Huỳnh, S., (2012), “Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự hợp tác trong chuỗi cung ứng đồ gỗ, trường hợp nghiên cứu: Vùng Đông Nam Bộ”, [ebook] *Linh Truong*, pp.13, 19, 20. Available at: <https://bom.to/63gz60>, (Accessed 19 October 2021).

Hương, G., (2021), “Đường đi của nông sản thiết yếu”, [online] *Tạp chí Kinh tế Sài Gòn*, Available at: <https://thesaigontimes.vn/duong-di-cua-nong-san-thiet-yeu/> (Accessed 25 September 2021).

Joby, G.V. & Madhusudanan, P., (2019), “A study of factors affecting supply chain performance”, Available at: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1742-6596/1355/1/012018/pdf>, (Accessed 09/10/2021).

J. S. Shang, S. Li, & P. Tadikamalla (2004), “Operational design of a supply chain system using the Taguchimethod, response surface methodology, simulation, and optimization”, *Int. J. Prod. Res.*, vol. 42, no.18, pp. 3823–3849.

Nguyễn, H., (2021), “Bài giảng môn: Quản trị chuỗi cung ứng”, Available at: <https://123docz.net//document/6993924-bai-giang-mon-quan-tri-chuoi-cung-ung.htm>, (Accessed 20 October 2021).

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) (2009), “Hiệp định nông nghiệp”, p.3. Available at: <https://trungtamwto.vn/upload/files/wto/4-cac-hiep-dinh-co-ban/1-9%20nong%20nghiep.pdf>, (Accessed 20 October 2021).

Ủy ban Châu Âu, “Organics at a glance”, Available at: <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisherys/farming/organic-farming/organics-glance#buildingtrustinorganicfarming>, (Accessed 02/10/2021).

Vũ, V.P., “Nông dân Việt và ước mơ về chuỗi cung ứng ngắn”, Available at: <https://laodongthudo.vn/nong-dan-viet-va-uoc-mo-ve-chuoi-cung-ung-ngan-129190>, (Accessed 30/09/2021).

Viện Chính sách và chiến lược PTNNNT (2020), “Bộ NN&PTNT lên kế hoạch thay thế... thương lái”, https://ipsard.gov.vn/vn/tID9378_bo-nnptnt-len-ke-hoach-thay-the-thuong-lai.html, (Accessed 22/10/2021).